



**MANDIRI LELANG
ONLINE**

**AN ONLINE
AUCTION
WEBSITE**

**PREPARED BY
ARCANA TEAM**

A photograph showing a person's hand holding a silver smartphone. To the left, an open laptop is visible, its screen displaying the time "16:35:53". The background is a dark, blurred office environment.

Table of Contents

- 1** Introduction
- 3** Problem Analysis
- 5** Our Solution
- 6-7** Cost and Benefit
- 8** Unique Points
- 10** Project Initiation
- 11** Process Flow
- 14** Flowchart
- 15** Project Timeline
- 16** Originality and Impact
- 17** Project Revenue
- 18** Future Development Plan
- 19** Team Members

INTRODUCTION

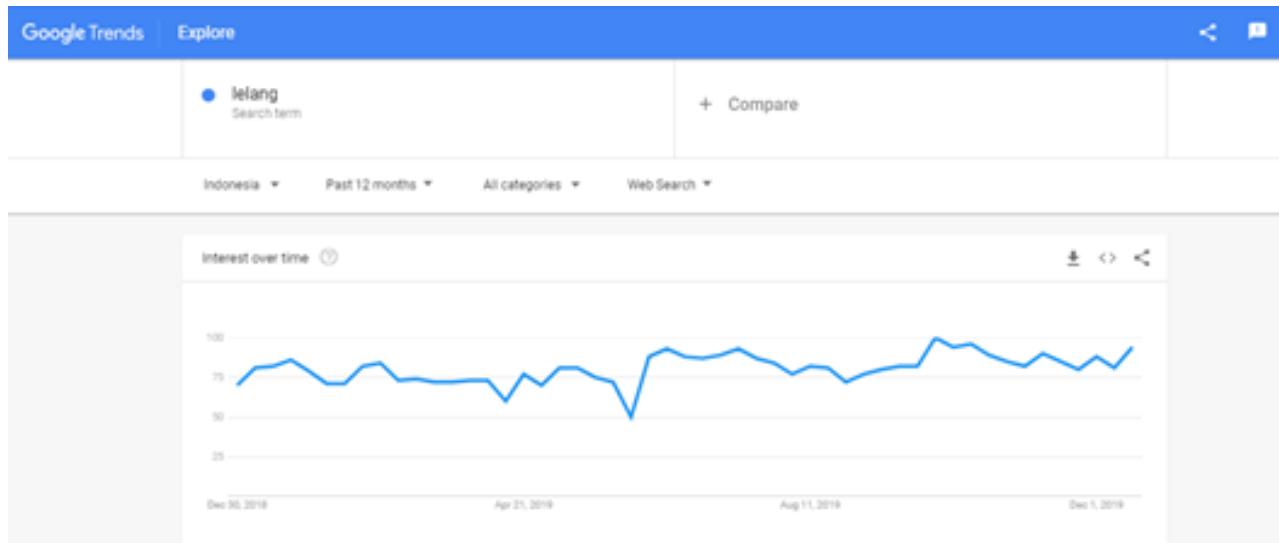


FROM LOOKING DIGITAL TO BEING DIGITAL

Disrupsi perkembangan teknologi khususnya *digital* menjadi tantangan sekaligus peluang bagi para pelaku bisnis. Teknologi informasi menawarkan kreativitas dan inovasi bisnis secara cepat dan mudah. Transformasi *digital* yang setiap harinya semakin maju dan canggih, memiliki banyak manfaat untuk perkembangan dunia bisnis saat ini. Teknologi dapat menghemat waktu, biaya, dan tenaga dengan hasil yang cukup maksimal. Setiap perusahaan di era *digital* saat ini harus bisa menyesuaikan diri dengan teknologi yang terus mengalami perkembangan.

Mandiri Tunas Finance adalah salah satu bukti nyata dari perusahaan yang telah mengimplementasikan dan memanfaatkan teknologi dengan baik. Mandiri Tunas Finance terus melakukan inovasi secara *digital* sebagai salah satu upaya untuk mempertahankan posisinya sebagai perusahaan dengan pembiayaan *top 3* di Indonesia. Terdapat 3 core platform yang saat ini dimiliki oleh Mandiri Tunas Finance dalam membantu proses *digital*nya, yaitu MTF Go, My MTF, dan Database Management yang menyimpan data secara terstruktur dan sistematis yang diharapkan menjadi *big data* Mandiri Tunas Finance kelak.

INTRODUCTION



Grafik Ketertarikan Masyarakat Akan Lelang

Ditinjau dari *trend* bisnis *digital* saat ini, tentu MTF perlu melihat pesaing saat ini yang sudah beranjak *digital* dalam proses bisnisnya. Baik itu dalam pemberian mobil baru, maupun *fintech lending* yang saat ini memang menjadi *trend* pemberian konsumtif untuk *customer*. Selain itu, MTF juga harus terlebih dahulu mengetahui apa yang diminati oleh masyarakat Indonesia saat ini, melakukan riset, dan memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia. Salah satu *trend* yang cukup diminati oleh masyarakat saat ini adalah lelang.

Dari grafik di atas dapat diambil kesimpulan bahwa ketertarikan atau minat masyarakat Indonesia akan lelang terus bergerak secara dinamis. Hingga akhir tahun 2019, grafik menunjukkan adanya kenaikan minat akan lelang. Kontribusi lelang terhadap pendapatan negara pada 2018 mencapai Rp 1.420 miliar. Jumlah itu meningkat jika dibandingkan tahun 2017, yaitu Rp 1.207 miliar (www.djkn.kemenkeu.go.id). Revolusi teknologi 4.0 berpengaruh banyak terhadap aspek kehidupan, termasuk sektor lelang. Sistem konvensional perlakan harus berubah dan bertransformasi ke arah yang lebih *modern*. Jika ditinjau dari potensi lelang tersebut, maka lelang secara *online* dapat dijadikan sebagai potensi atau peluang bagi pihak MTF untuk mengembangkan usahanya.

PROBLEM ANALYSIS

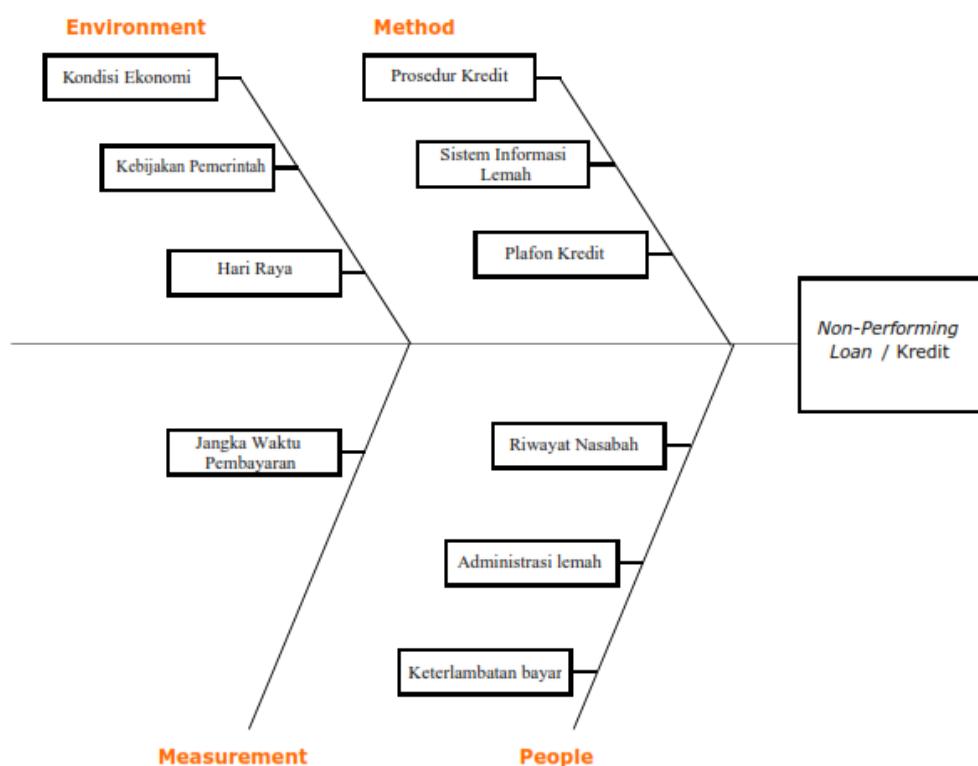
Permasalahan yang timbul berkaitan dengan pembiayaan kredit di MTF pada umumnya ditemukan kendala kredit macet atau kendala dalam pembayaran, di mana permasalahan inilah yang sebenarnya harus lebih diperhatikan. Faktanya di Indonesia sendiri rasio kredit bermasalah (*non-performing loan/NPL*) perbankan nasional mengalami trend peningkatan dalam tiga bulan terakhir. Berdasarkan data Otoritas Jasa Keuangan, rasio kredit macet perbankan perlahan naik dari 2,50 persen pada Juni 2019 menjadi 2,60 persen pada Agustus 2019. Penarikan kendaraan yang gagal melakukan pembayaran secara kredit, kerap dilakukan oleh perusahaan pembiayaan atau disebut *leasing*. Penarikan ini merupakan pilihan terakhir apabila konsumen tidak dapat membayar biaya angsuran yang telah ditetapkan di awal. Biasanya jika terjadi kredit macet maka kendaraan akan ditahan dalam jangka waktu tertentu. Beberapa pihak perusahaan ada yang memberikan kesempatan yang besar bagi konsumen untuk mendapatkan kembali kendaraannya dengan menunggu konsumen tersebut untuk membayar sampai lunas. Apabila kendaraan tersebut terlalu lama ditahan atau dibiarkan dalam jangka waktu yang panjang, maka akan membuat nilai dari mobil tersebut turun. Hal ini dapat dikatakan sebagai asset yang menganggur dan akan merugikan pihak perusahaan jika mobil-mobil yang berasal dari kredit macet tersebut dibiarkan begitu saja.

Oleh karena itu lelang secara *online* merupakan ide atau jalan permasalahan yang tepat bagi MTF untuk mengatasi permasalahan tersebut. Lelang ini memiliki kontribusi yang cukup besar dan berpengaruh terhadap bisnis MTF. Ditinjau dari *trend* masyarakat saat ini akan lelang yang cukup tinggi, dapat dikatakan bahwa dengan adanya lelang secara *online*, maka dapat menguntungkan pihak MTF dari sisi keuangan dan juga operasionalnya.



PROBLEM ANALYSIS

Saat ini Mandiri Tunas Finance memiliki kantor 102 kantor cabang yang tersebar di seluruh Indonesia. Operasional MTF tidak hanya ada pada 102 kantor cabang MTF saja, namun juga dibantu 2000an cabang Mandiri yang juga tersebar di seluruh Indonesia. Berdasarkan kondisi perusahaan, PT Mandiri Tunas Finance atau disebut MTF tidak terlepas dari permasalahan dan juga tantangan yang harus dihadapi. Masalah dan tantangan tersebut dapat diilustrasikan melalui diagram *fishbone* di bawah ini.



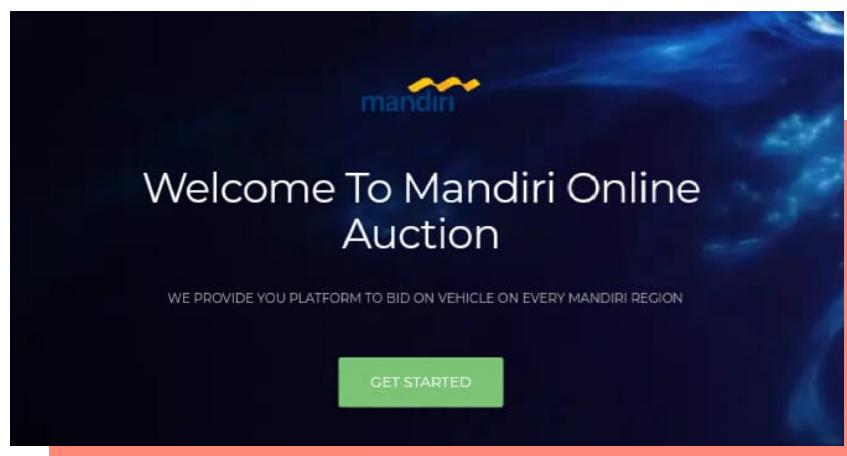
Dari diagram *fishbone* tersebut dapat ditemukan faktor-faktor apa saja yang menyebabkan terjadinya kredit macet seperti faktor *eksternal* dan *internal*. Dari penjabaran faktor tersebut, pihak MTF pun harus menghadapi tantangan yang dapat dianalisis berdasarkan analisis SWOT. Di mana dalam analisis ini dia yang menjadi *threat* bagi pihak MTF adalah pesaing / kompetitor yang sudah beranjak *digital* dalam setiap proses bisnisnya. Melihat persaingan yang semakin ketat, maka menuntut pihak MTF untuk dapat menjadi lebih unggul dibandingkan para pesaing dengan mempunyai keunggulan kompetitif. Dan yang menjadi tantangan atau dapat dikatakan peluang bagi pihak MTF adalah dengan menjalankan bisnis lelang *online*.

OUR SOLUTION



Untuk menjawab permasalahan di atas, lelang secara *online* dapat diterapkan oleh pihak MTF melalui pembuatan website, yang nantinya dapat diakses oleh masyarakat se-Indonesia. Mengingat di zaman sekarang, semua orang mendambakan segala sesuatu yang praktis dan cepat. Aplikasi dengan basis website untuk MTF dibuat dengan tujuan utama lelang kendaraan dengan kredit macet. Dengan website ini, dapat dilakukan aktivitas lelang secara *real-time* dan terintegrasi dengan database terkait, baik dari sisi MTF untuk kendaraan-kendaraan yang dilelang maupun dari sisi calon pembeli yang merupakan nasabah Mandiri. Karena itu, aktivitas lelang dapat dilakukan dengan efektif dan efisien yang dampak utamanya adalah menambah *profit* bagi MTF.

Diharapkan dengan hadirnya website ini, pihak MTF dapat meningkatkan profitnya dengan cara memaksimalkan kendaraan yang kreditnya tidak tertagih untuk menambah *cash flow* MTF. Sehingga dari segi asset, dapat lebih likuid karena MTF akan menerima *cash* dari penjualan kendaraan tersebut. Maka dari itu, jika proyek lelang *online real-time* ini dapat berjalan sesuai rencana, *value* atau nilai MTF dapat meningkat dan menjadi daya tarik bagi investor.



Proyek bisnis lelang *online* MTF ini akan dianalisis berdasarkan metode *Cost and Benefit*, sebagai berikut:

COST

1. Biaya Membuat *Business Organization* Baru

Proyek ini memerlukan biaya untuk membuat satu *business organization* baru. Di mana harus ada satu unit organisasi bisnis yang baru untuk mengelola aktivitas bisnis lelang MTF. Artinya harus ada struktur organisasi yang jelas dan pembagian tanggung jawab yang terstruktur di setiap proses bisnis lelang MTF ini.

2. Pembuatan dan Pengembangan Aplikasi

Secara teknis, ada biaya untuk melakukan pembuatan dan pengembangan aplikasi yang berbasis website ini dan nantinya akan dibuat dalam bentuk aplikasi *mobile* atau yang dapat di *install* oleh *user* di *handphone*. Artinya ada biaya untuk merekrut orang-orang yang akan membuat website ini. Selanjutnya akan ada biaya untuk mengembangkan aplikasi tersebut. Hal ini termasuk biaya riset yang ditujukan untuk *user oriented design*.

3. Pemasaran dengan Basis Edukasi

Setelah hal-hal teknis sudah siap dan bisnis mulai dapat berjalan, harus dilakukan pemasaran kepada target pembeli agar mengetahui bisnis lelang MTF dan *benefit-benefit* yang akan didapatnya. Hal ini akan menambah biaya untuk pemasaran, terlebih pemasaran yang dilakukan harus berbasis edukasi. Artinya, target pembeli harus diedukasi terlebih dahulu mengenai bisnis lelang yang dilakukan bisnis MTF. Di mana pemasaran yang dilakukan akan berfokus kepada mengedukasi terlebih dahulu mengenai lelang yang nantinya merujuk pada melakukan pembelian aset melalui lelang *online* MTF.





Proyek bisnis lelang *online* MTF ini akan dianalisis berdasarkan metode *Cost and Benefit*, sebagai berikut:

BENEFIT

1. Profit dari Kredit yang Tak Tertagih

Benefit utama yang didapat dari proyek ini adalah keuntungan dari lelang kendaraan yang pembayarannya kreditnya tak tertagih. Kendaraan ini akan dilelang dan dapat dibeli melalui sistem lelang. Sehingga MTF akan mendapat keuntungan lebih dari kredit yang baru dan tambahan *cash flow* dari *downpayment*.

2. Likuiditas

Benefit lain yang akan didapat adalah likuiditas karena asset yang berupa kendaraan dari kredit yang tak tertagih dapat dimanfaatkan dan menghasilkan *cash* dari penjualan kendaraan tersebut.

3. Mengurangi Penumpukan Asset

Selain asset menjadi lebih likuid, jika proyek berjalan dengan aktivitas yang tinggi, MTF akan mendapat *benefit* berupa pengurangan penumpukan asset. Karena jika ada penumpukan asset, artinya ada asset yang tidak efisien penggunaannya. Maka dari itu, dengan cara lelang, MTF akan mengurangi penumpukan asset dan memperoleh *cash flow* tambahan yang baru.

4. Menjawab Kebutuhan dengan Cara Baru

Kebutuhan masyarakat luas akan kendaraan dapat dijawab dengan bisnis lelang *online* MTF ini. Dikarenakan jika membeli kendaraan yang baru memerlukan biaya yang tinggi, sedangkan membeli melalui lelang *online* MTF harga lebih rendah dan dapat dikreditkan. Sehingga bisnis ini akan menjawab kebutuhan akan kendaraan dengan harga yang lebih rendah dengan kualitas yang terjamin oleh MTF.

UNIQUE POINTS

Proyek lelang *online* MTF ini memiliki keunggulan (*unique points*) dibanding *online* bisnis lainnya adalah sebagai berikut:

UNIQUE POINTS

Proyek lelang *online* MTF ini memiliki keunggulan (*unique points*) dibanding *online* bisnis lainnya adalah sebagai berikut:

BISNIS MTF

BISNIS LAIN

User Friendly

Aplikasi bisnis lelang MTF yang berbasis website ini didesain dengan rapih dan fokus kepada *user*. Di mana fungsi-fungsi dan tombol perintah disusun agar tidak membingungkan *user*. Sehingga *user* dapat melakukan kegiatan lelang *online* ini dengan mudah.

Kurang User Friendly

Aplikasi dari bisnis lelang lain kurang *user friendly* karena syarat dan ketentuan yang rumit. Syarat dan ketentuan ini cukup rumit karena perlunya data-data *user* yang belum diketahui. Seharusnya tidak perlu banyak data yang diisi.

Real Time

Bisnis lelang *online* MTF ini bersifat *real-time*. Artinya *user* dapat melakukan penawaran harga kapanpun dan di manapun selama waktu lelang untuk kendaraan yang diminati belum ditutup. Hal ini mendukung efisiensi dalam proses lelang karena tidak terikat oleh jam kerja.

Work Time

Bisnis lelang lainnya dilakukan dengan *work time* atau biasa disebut dengan jam kerja. Jadi *user* melakukan penawaran ketika jam kerja lelang sedang berlangsung. Hal ini menjadi kurang menarik mengingat waktu seseorang yang terbatas.



PROJECT INITIATION

Website Mandiri Lelang Online terdiri dari empat halaman seperti yang tergambar pada tabel di bawah ini :

PAGES	ITEMS
1st Page INDEX	Header Section Navigation (sign up-sign in) Footer Section
2nd Page MAINPAGE	Auction Corner based on region / area (drop down menu)
3rd Page LIST OF VEHICLES	Detailed information about vehicles Last bid information Self-generated bidding section
4th Page INBOX	Notification (success/failed bid)

PROCESS FLOW



User baru yang hendak mendaftar pada web kami mereka harus mendaftarkan diri terlebih dahulu pada proses *sign up* dengan mencantumkan *username*, nama lengkap, *email*, *password*, nomor rekening mandiri lelang, saldo, (ini karena masih dalam tahap *dummy*) dan daerah domisili *user*. Setelah *user* mendaftar maka data *user* akan terekam *database* kami. Selanjutnya *user* bisa *sign in* dengan memasukkan data *username* dan *password* yang sesuai.

**TAHAP
YANG
PERTAMA
ADALAH
MENDAFTAR
KAN DIRI
TERLEBIH
DAHULU**

**TAHAP
YANG
KEDUA
ADALAH
MASUK KE
DALAM
MAINPAGE**

Pada halaman ini *user* bisa melihat data dirinya, seperti nama lengkap, sisa saldo, *inbox*, dan juga korner lelang berdasarkan *region* yang dipilih. Selain itu, *user* dapat mengecek kendaraan yang sedang di lelang di daerah tertentu. *User* bisa melihat gambar, nama, dan tahun kendaraan yang di lelang. Bila *user* tertarik dengan suatu kendaraan, *user* dapat mengklik gambar kendaraan tersebut dan masuk ke halaman detail kendaraan untuk melihat lebih lanjut informasi mengenai kendaraan tersebut.

PROCESS FLOW

SHELLY TIFFANY

SALDO :920000000

INBOX

VIEW REGION:JAWA

LOG OUT

ALL

CARS

BIKES



HONDA NM4 VULTUS-2018



KAWASAKI NINJA 650-2018

Tampilan Website Mandiri Lelang Online

Di halaman ini user bisa melihat beragam info detail mengenai kendaraan yang diinginkan. Selain itu user juga bisa memasang bid untuk kendaraan lelang bersangkutan seperti yang tergambar pada gambar di bawah ini :

TAHAP YANG KETIGA ADALAH MASUK KE DALAM HALAMAN DETAIL KENDARAAN



INFO

Condition baru

Year 2018

Transmision CVT

Fuels bensin

Kilometer 0

PROCESS FLOW

Setelah *bid* berhasil dilakukan maka *user* akan memperoleh pesan pada *inbox*. Setelah 2 hari (*real time*) bila tidak ada *user* yang melakukan *bid* dengan harga yang lebih tinggi, maka akan ada pesan pemberitahuan lagi kepada *user* bahwa transaksi telah berhasil. Kendaraan bersangkutan tidak akan bisa diakses kembali oleh *user* lain, selanjutnya saldo *user* akan dikurangi sejumlah harga *bid* yang *user* pasang.

TAHAP YANG
KEEMPAT
ADALAH
MENGECEK
INBOX

Last bid 475500000

Last bidder Not yet
bidded

your bid

BID

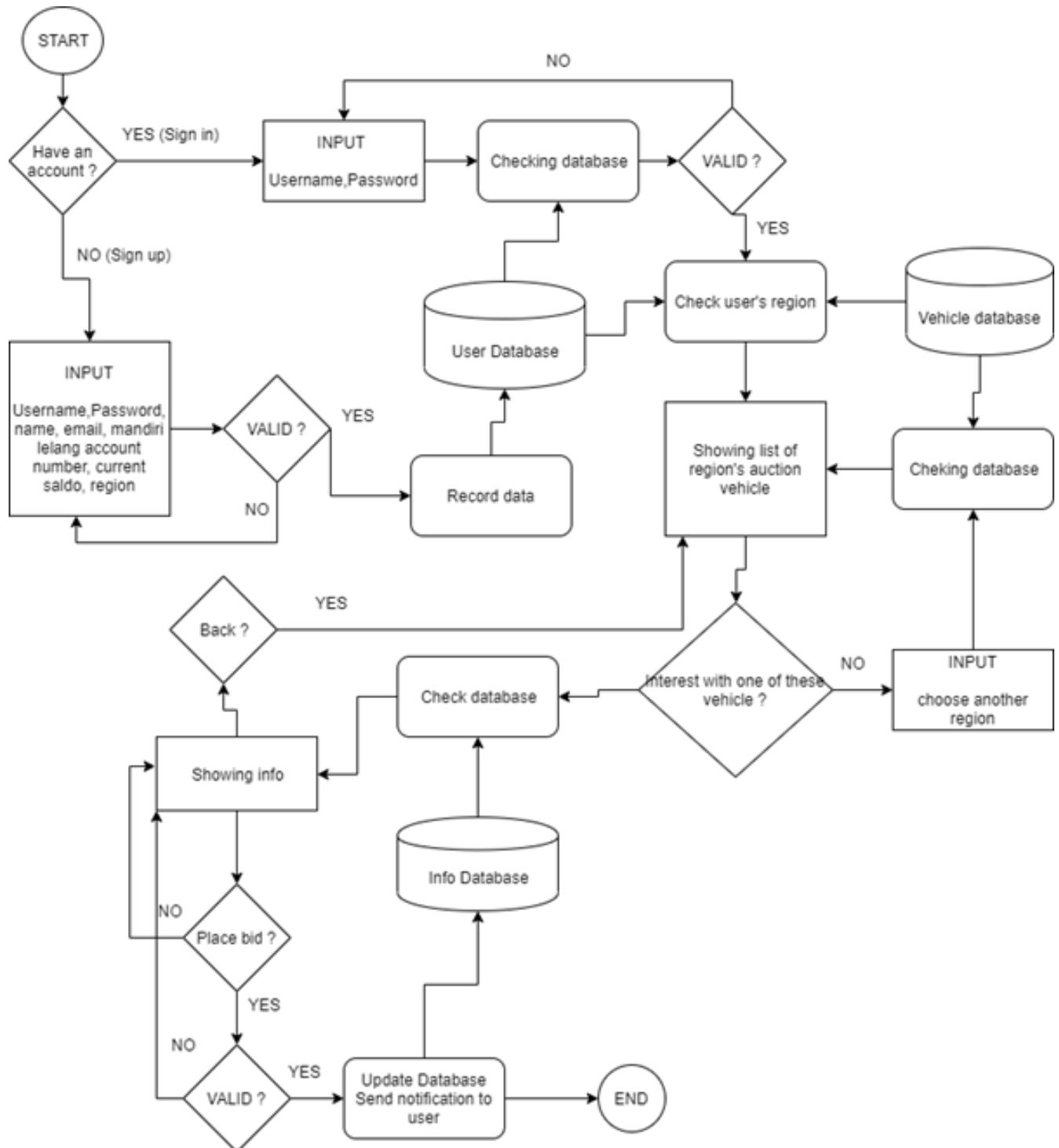
YOUR MAILBOX

You have 1 unread message(s)

Date	Time	Message
2020-01-02	04:38:36pm	You have bidden for BMW F850 GS-Bali, please wait for 2 days. If no other bidder then we will give you confirmation

Tampilan Website Mandiri Lelang Online

FLOWCHART





PROJECT TIMELINE OF WEBSITE

Proyek ini dikerjakan selama kurang lebih 2 minggu.

DATE	TASK
19 Desember 2019	Rapat team, menentukan tema dan konsep proyek.
22 Desember 2019	Menentukan konsep website dan mencari desain di <i>bootstrap</i> . Kami mendownload contoh desain dan mulai mengedit <i>layout</i> dan linknya. Di tahap ini kami sudah menentukan halaman-halaman apa saja yang dibutuhkan dan desain keseluruhan secara garis besar (membuat index.php dan mainpage.php).
23 Desember 2019	Mengumpulkan data-data kendaraan yang dibutuhkan (foto gambar kendaraan dan informasi detail mengenai motor atau mobil tersebut). Dibuat juga <i>database user</i> dan kendaraan, serta XML untuk menyimpan data kendaraan yang akan dibaca di mainpage.php ketika <i>user log-in</i> .

DATE	TASK
24 Desember 2019	Masih bekerja dalam perkembangan dan integrasi XML terhadap <i>update</i> yang dilakukan pada <i>database</i> .
27 Desember 2019	Mulai bekerja pada <i>feature bid</i> pada kendaraan. Melakukan validasi nilai <i>bid</i> terhadap saldo <i>user</i> dan nilai <i>bid</i> terhadap nilai <i>bid</i> sebelumnya. Bila berhasil maka <i>system</i> akan memberikan pesan konfirmasi pada <i>user</i> bersangkutan dan mengirim pesan juga pada <i>last bidder</i> bila ada <i>bidder</i> yang telah melakukan <i>bid</i> sebelumnya (dibuat juga <i>inbox.php</i> dan desainnya).
28 Desember 2019	Masih bekerja dalam perkembangan proses tanggal 27.
29 Desember 2019	Membuat proses otomatisasi pengecekan waktu. jika dalam 2 hari tidak ada <i>user</i> lain yang melakukan <i>bid</i> maka akan dikirim pesan ke <i>Inbox user</i> yang telah melakukan <i>bid</i> sebelumnya, dan kendaraan tersebut akan di <i>flag</i> sehingga tidak dapat diakses oleh <i>user</i> lain. Saldo <i>user</i> tersebut akan berkurang sesuai dengan <i>bid</i> harganya.
30-31 Desember 2019	Perkembangan proses tanggal 29
2 Januari 2020	Rapat <i>team</i> , membicarakan perkembangan aplikasi. perbaikan-perbaikan kecil mengenai detail web.
3 Januari 2020	<i>Hosting web</i> menggunakan platform <i>idcloudhost</i> , membuat domain bernama <i>arcana.masuk.id</i> ,, mengupload semua <i>file</i> ke <i>Idcloudhost</i> dan melakukan <i>finishing</i> serta uji coba terakhir.

ORIGINALITY

Ide ini muncul ketika dilakukan sebuah pengamatan di gudang kendaraan bermotor saat melakukan kunjungan perusahaan. Gudang tersebut digunakan untuk menyimpan kendaraan-kendaraan yang kreditnya macet dan tidak tertagih. Kendaraan yang cukup banyak dan merupakan asset yang menumpuk tanpa efisiensi penggunaannya, menjadi bahan analisis penulis mengenai kredit yang tertagih. Kondisi ini disebabkan karena kredit yang tak tertagih pada customer, artinya kendaraan harus ditarik. Sehingga jika kendaraan ini dibiarkan di gudang, kecenderungan untuk rusak tinggi. Maka dari itu, muncul ide untuk mengelola asset-asset yang menumpuk ini. Melihat perkembangan zaman dan disrupti *digital* ini, mendukung kami untuk mengembangkan ide mengenai pengelolaan asset-asset yang menumpuk ini dengan membuat aplikasi lelang *online* untuk MTF. Sehingga muncul ide lelang *online* MTF yang berawal dari pengamatan saat melakukan kunjungan perusahaan.

IMPACT OF INNOVATION

Ide inovasi lelang *online* MTF ini akan berdampak besar pada peningkatan nilai (*increasing value*) perusahaan. Dan peningkatan nilai ini akan berdampak pada peningkatan daya tarik investor. *Value* MTF akan meningkat karena inovasi lelang *online* ini dikarenakan faktor-faktor berikut:

1. Likuiditas. Dari sisi keuangan, MTF akan memiliki nilai lebih terkait likuiditas. Karena aset-aset yang merupakan kendaraan tarikan dari kredit tak tertagih akan menjadi bentuk *cash*. Sehingga nilai dari laporan keuangan MTF akan meningkat.
2. *Cash Flow*. Inovasi bisnis ini akan meningkatkan arus kas dari MTF karena adanya *revenue* dari bisnis lelang *online* ini. Hal ini akan meningkatkan nilai bagi MTF karena dapat menghasilkan *stream of income* baru dengan memanfaatkan aset dari kredit yang tak tertagih.
3. Unit Bisnis Baru. *Value* MTF akan meningkat dan menarik para investor jika berhasil membuat satu unit bisnis baru, dalam hal ini bisnis lelang *online* karena MTF dapat memenuhi kebutuhan baru dalam dunia keuangan.

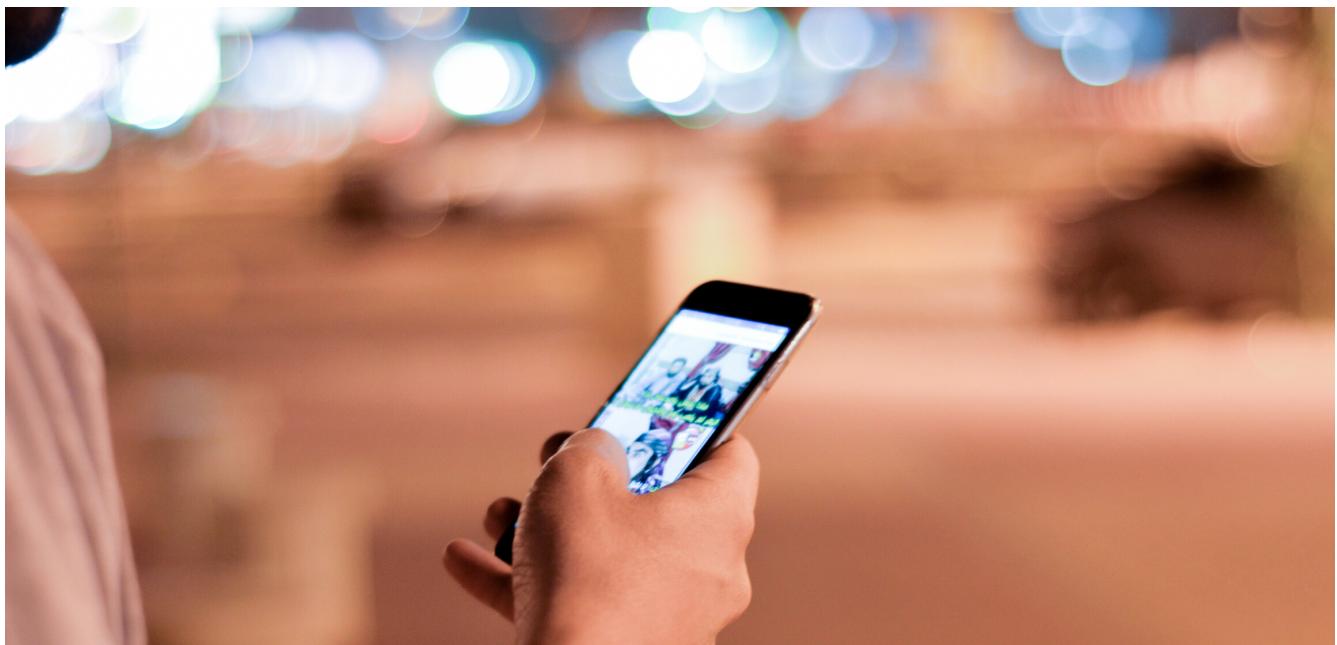
PROJECT REVENUE

Project Revenue untuk bisnis lelang MTF ini akan menjadi sulit dihitung karena kami tidak dapat memprediksi berapa peningkatan harga yang akan ditawar oleh calon pembeli dari harga awal, dan sejauh mana sesama calon pembeli berani saling menawar harga yang lebih tinggi. Tetapi MTF dapat memproyeksikan *revenue minimum* untuk harga kendaraan yang ditentukan oleh MTF menimbang beberapa sisi, yaitu: kondisi kendaraan, lama kendaraan semenjak dikreditkan, bunga kredit, dan lain-lain. Target konsumen untuk bisnis ini adalah kaum milenial yang bermimpi untuk mempunyai kendaraan sendiri. Baik itu kendaraan roda empat untuk keluarga barunya, maupun kendaraan roda dua keren untuk menambah gayanya. Sehingga target konsumen tersebut disarankan untuk membuka rekening lelang dari Bank Mandiri dengan minimum deposito yang ditentukan oleh Bank Mandiri untuk dapat membuka akun lelang onlinenya. (Bahkan, dalam hal ini *value* Bank Mandiri akan meningkat karena akan memiliki sumber dana lebih untuk dikelola).

Pemasaran yang dilakukan secara edukatif akan memaparkan bagaimana caranya seorang milenial dapat membeli kendaraan pribadi dengan harga murah karena melalui lelang dan hanya perlu menyisihkan sebagian kecil dari penghasilannya untuk dimasukkan ke rekening lelang MTF. Saat tabungannya sudah dirasa cukup dan ada kendaraan yang sesuai keinginannya, maka langsung dapat melakukan pembelian melalui MTF lelang *online*. Jadi kesimpulannya, bisnis lelang *online* ini akan menambah *value jangka panjang* bagi MTF terutama dari sisi keuangan. Karena menambah *stream of income* baru bagi MTF melalui bisnis lelang ini.



FUTURE DEVELOPMENT PLAN



Sebagai pengembangan lebih lanjut di masa mendatang, kami akan berupaya membuat Android App, di mana aplikasi ini dapat di *install* oleh masyarakat Indonesia melalui *smartphone* mereka sehingga lebih bersifat praktis dan dapat diakses dengan mudah, mengingat setiap harinya semua orang pasti mengakses *smartphone* mereka. Selain itu, kami juga berupaya untuk menyambungkan aplikasi kami tersebut ke *database* pihak Mandiri. Dengan ini, setiap pengguna aplikasi ini dapat secara cepat tersambung dengan saldo yang mereka miliki di bank Mandiri. Dan tentunya mereka juga dapat mengisi saldo mereka dengan instan melalui aplikasi ini layaknya M-banking. Terakhir kami juga akan mengembangkan agar informasi kendaraan baik motor maupun mobil dapat secara otomatis diperbaharui karena terhubung dengan *database* pelelangan. Kami akan berupaya memberikan kemudahan, kenyamanan, dan tentunya fitur-fitur yang berfokus pada kepuasan pelanggan.

TEAM MEMBERS

THE AWESOME PEOPLE BEHIND THIS PROJECT



SHELLY TIFFANY



GARRY RAHMAT
HARTANTO



HANJAYA SURYALIM

REGARDS,

